

Pour vos appels d'offres

CABINETS DE CONSEIL EN SC

11^e édition

**AKEANCE
CONSULTING**

1. NOM DU CABINET	AKEANCE Consulting
2. Date de création	2004
3. Nom du principal dirigeant	Michel Mondet
4. Nom du responsable de la practice Supply Chain en France	Frank Privat & Olivier Derly
5. Nombre total de salariés en 2017	70
6. Nombre de consultants spécialisés en SCM en 2017 (dont achat, production, logistique...)	15
7. Localisation du siège Localisation(s) du cabinet en France	Paris 8 ^e -
8. Pays d'implantation des filiales étrangères	Belgique, Luxembourg et Suisse
9. CA 2016 total en millions d'euros CA 2016 en SCM en M€	8 M€ 1 M€
10. CA 2017 total en millions d'euros (prévisionnel) CA 2017 en SCM en M€ (prévisionnel)	10 M€ 1,5 M€
11. Êtes-vous en situation de recruter des collaborateurs ? (O/N) Si oui, combien d'ici fin 2017 ? Quel profil ?	Oui 7 Bac +5 (Ecole d'ingénieur ou de commerce) avec au moins une première expérience de 3 ans en entreprise ou en cabinet
12. Combien de jours sont consacrés à la formation de vos consultants chaque année ? Précisez les types de formation (APICS, etc.)	3 jours Formations comportementales et formations techniques

13. Principaux domaines d'expertise :
(cochez dans la colonne de droite parmi cette liste)

Stratégie SC / Network Design	
Organisation / Gestion flux	X
Achats / Sourcing	X
Prévisions / Demande	X
Planification / Appro	
Production	
Gestion / optimisation stocks	X
Automatisation / Engineering d'entrepôt	
Distribution	X
Traçabilité	
Transport	X
Reverse Logistics	
Green Supply Chain / Bilan Carbone / DD	
Logistique urbaine	
Lean Manufacturing / Lean Supply Chain	X
SAV / Maintenance	
Externalisation	X
Logistique des Grands Projets	
Supply Chain Finance	X
Gestion des risques Supply Chain	
PLM	
Douane	
Ports	
Transformation digitale	
Autre (précisez)	-

14. Parmi la liste précédente, avez-vous une ou deux expertises clefs ? Si oui, laquelle (lesquelles) ?

Organisation, supply-chain finance, externalisation.

15. Principaux secteurs d'intervention :
(cochez dans la colonne de droite parmi cette liste)

Aéronautique / Défense	X
Agroalimentaire	X
Automobile	X
Banques & Assurances	X
BTP	
Chimie	
Cosmétiques / Parfums	
Distribution / Négoce / Distribution spécialisée	X
E-Commerce / VAD	X
Edition / Presse	X
Electronique & High Tech	
Energie & Utilities	
Hôpitaux	
Humanitaire	
Luxe	X
Media & Loisirs	
Métallurgie	
Pièces de rechange	
Prestataires logistiques	X
RHD (restauration hors domicile)	
Santé / Pharmacie	
Secteur public / Associations	
Telecom	
Textile	
Transport	X
Autre (précisez)	

16. Parmi la liste précédente, avez-vous un ou deux secteurs d'intervention clefs ? Si oui, lequel (lesquels) ?

Transport et distribution

17. Principales références clients (10 maxi)

Geodis, Gefco, SNCF, Viapost, Naviland, Intermarché, Carrefour, Daher

18. Etendue de l'accompagnement proposé :

- Audit (O/N)
- Recommandations (O/N)
- Mise en œuvre (O/N)
- Formation (O/N)
- Conduite du changement (O/N)
- Coaching (O/N)
- Recrutement de Personnel pour le client (O/N)
- Autre (Précisez)

O
O
O
O
O
N
N

Choix d'outil et pilotage de la mise en œuvre

<p>19. Connaissance d'outils informatiques (ERP, GPAO, APS, WMS, MES, TMS, autre) et de leur mise en œuvre ? (O/N)</p> <p><u>Si oui, précisez les types de solutions et leurs noms.</u></p>	<p>Oui</p> <p>SAP, DYNAMICS AX, Cap Cargo, QUALIAC.</p>
<p>20. Aptitude du cabinet à intégrer l'outil informatique (O/N)</p> <p>Si oui, en propre ou en sous-traitance ?</p>	<p>Non</p>
<p>21. Taux moyen journalier pratiqué (en €) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Junior - Confirmé - Expert / associé 	<p>NC</p>
<p>22. Mode de rémunération aux Success Fees (O/N) (précisez si total ou partiel)</p>	<p>Mode régie privilégié Success fees au cas par cas</p>
<p>23. Dernières publications / études réalisées</p>	<p>-</p>
<p>24. Faits marquants en 2016-2017</p>	<p>Accompagnement régulier d'un prestataire logistique dans la préparation de ses réponses à appel d'offres</p>
<p>25. Initiatives récentes du cabinet en lien avec sa transformation digitale (voir email d'introduction)</p>	<p>-</p>
<p>26. Perspectives d'évolution 2018 (lancement de nouvelles prestations, ouverture de bureaux, partenariats, développement à l'international, etc.)</p>	<p>Renforcement de notre présence en Belgique, au Luxembourg et en Suisse</p>
<p>27. Principaux points forts du cabinet</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Une approche pragmatique - Une équipe constituée d'anciens opérationnels